

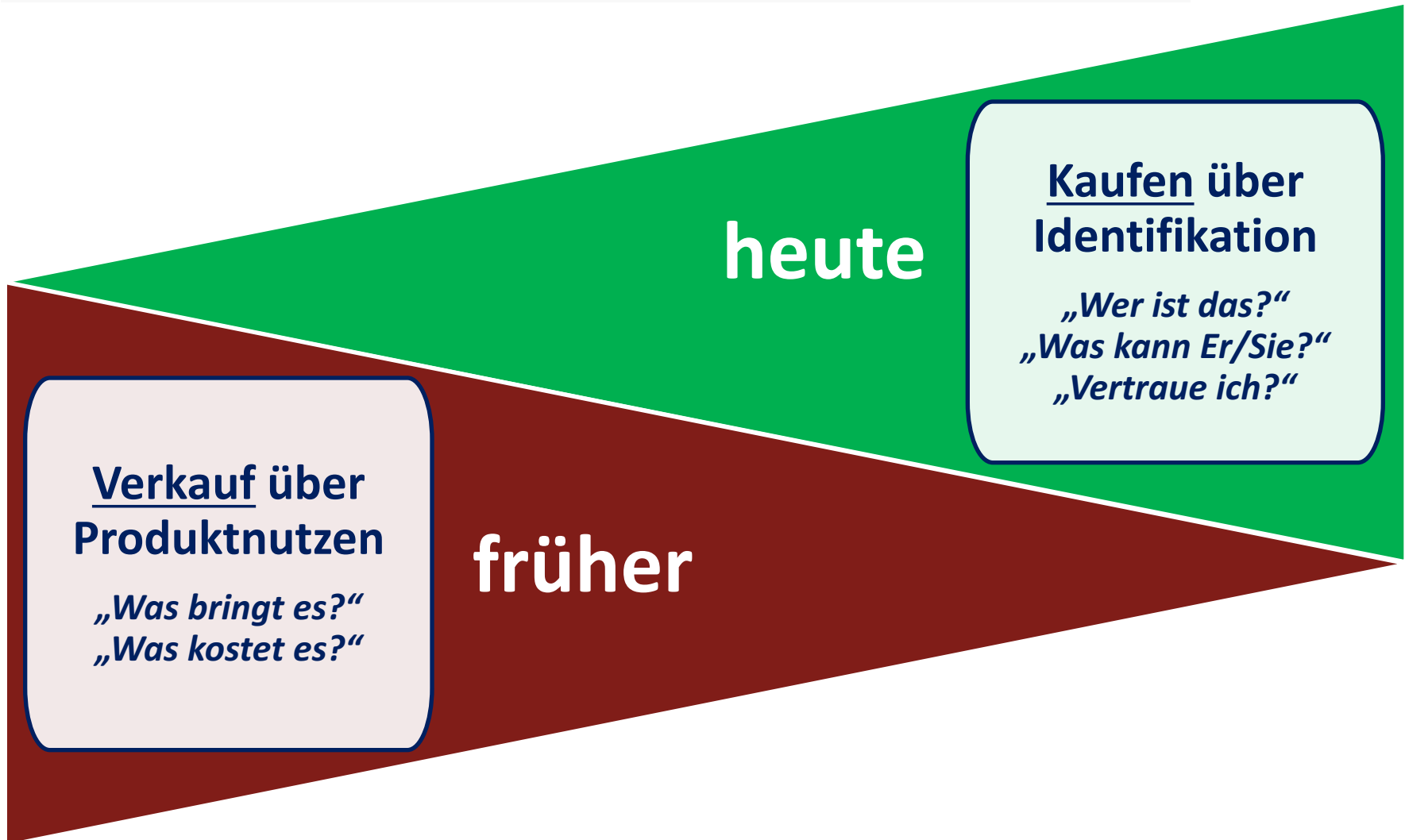
Lasse Deinen Kunden einkaufen!



„Verkäufer sollten lernen, Ihre Kunden nicht ständig beim Einkaufen zu unterbrechen...“

Wertewandel im Kaufverhalten

Aus verkaufen lassen wird einkaufen wollen!





***„Wenn der Wind der
Veränderung weht, bauen die
einen Mauern, die anderen
bauen Windmühlen!“***

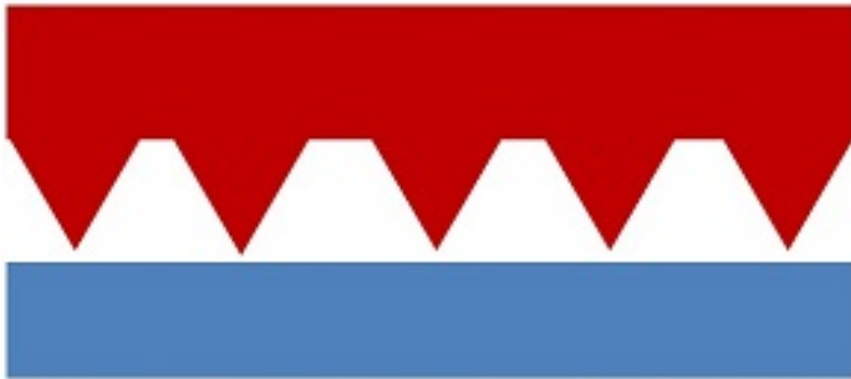
chinesisches Sprichwort



Sie haben AGB's.

Ihr Kunde hat AEB's!

1. Nr.1 im Kopf Ihrer Zielgruppe



Verzettelung – Teilung der Kräfte



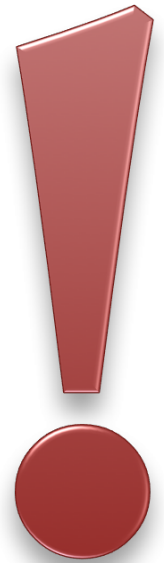
Spezialisierung – Bündelung der Kräfte

Kompetenz durch Spezialisierung!

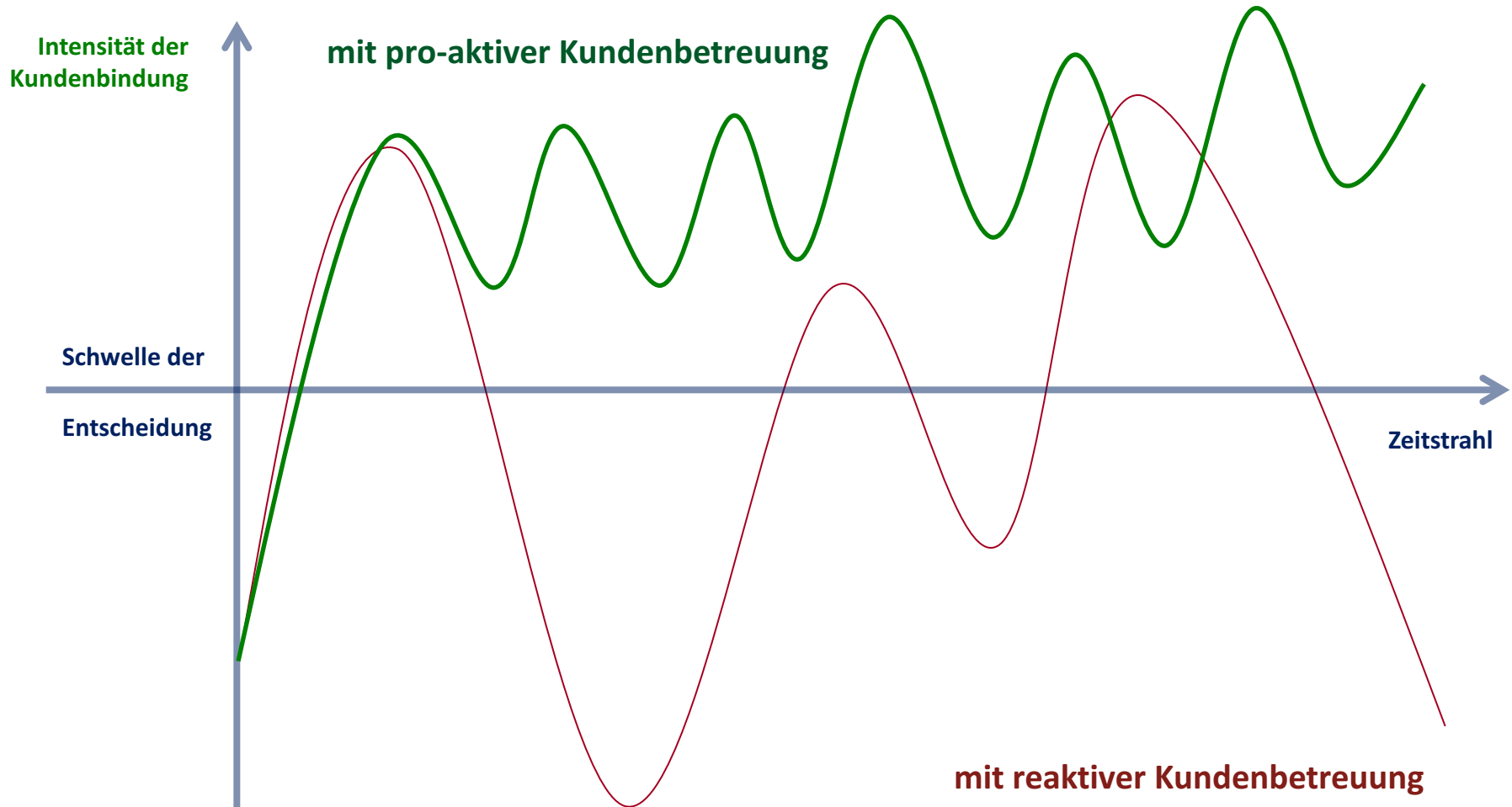
2. Art der Kundenkommunikation



**Bestehende Kunden
sind wichtiger
als Neukunden!**



Neue Wege in der Kundenbetreuung



Überzeugungsmodus (Convincer-Mode)



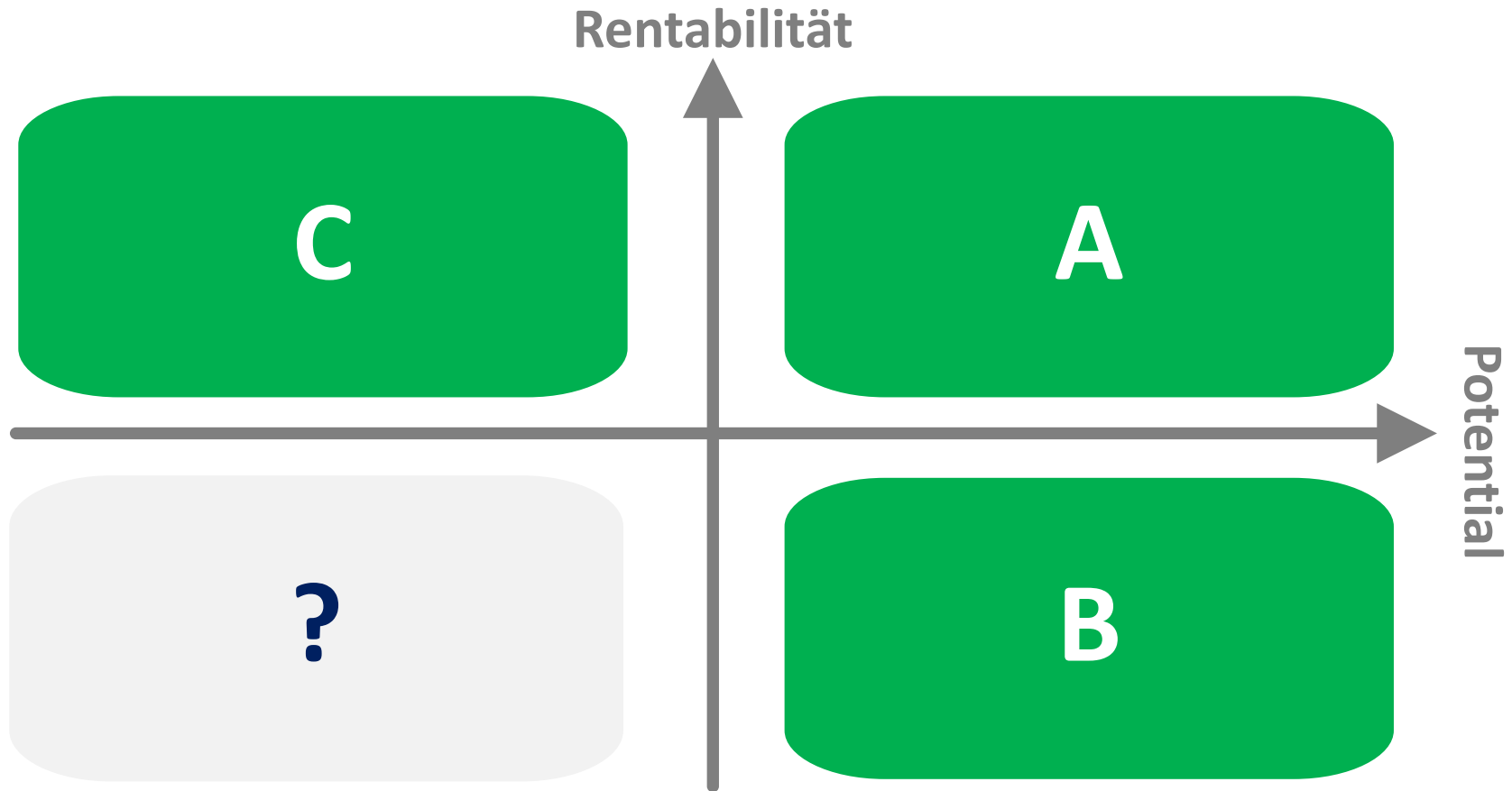
Automatisch – relativ wenig Info

Konsistent – nie so richtig

Zeit – mit der Zeit überzeugt

Wiederholung – mehrfache Beispiele

Vorschlag zur Kundenklassifizierung



3. Veränderung? – Nur mit dem Team!





***Sie sind der Experte.
Was soll ich tun?***

Dirk Spengler



Jahrgang 1969 – Plauen/Vogtl.

seit 1992 selbständig im Verkauf

NLP-Lehrtrainer (DVNLP, IN, LNLPT) (Neuro linguisitisches Programmieren)

Training – Consulting/Coaching – Vorträge

LOSJETZT - „Lasse Deinen Kunden einkaufen!“



- Neuausrichtung / Konzeption
- Gesprächsführung
- Telefonakquise Im B2B
- Professionelle Kunden-Newsletter (Projekt: profinews24.de)
- Einzelcoaching / Teamcoaching
- Live-Coaching / Online-Coaching / Telefon-Coaching

Buchautor:

„Lasse Deinen Kunden einkaufen!“

Wie sich Kunden selbst zum Kaufen v e r f ü h r e n“

